alittleMarket.com alittleMercerie.com

PROFIL D'EXPEDITION : MODE D'EMPLOI

alittleMarket
alittleMercerie

A QUOI ÇA SERT ?

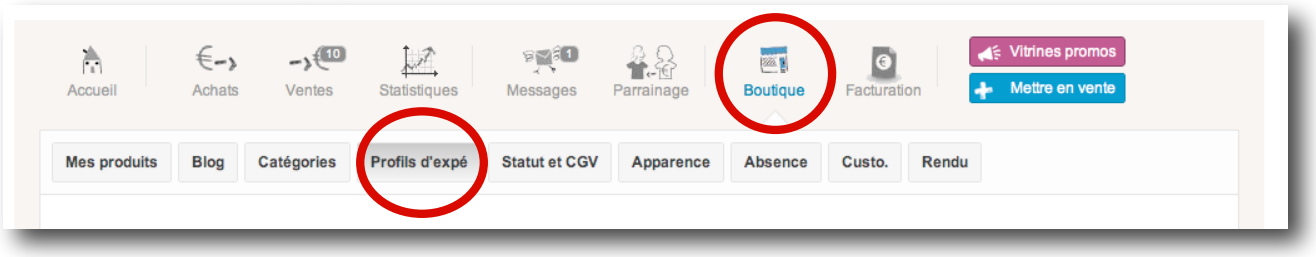
A VOUS FACILITER LA VIE !

Lorsque vous mettez en ligne un article vous devez définir les frais de port pour chaque article. Les tarifs de livraison sont souvent définis en fonction du poids et/ou de la taille du colis.

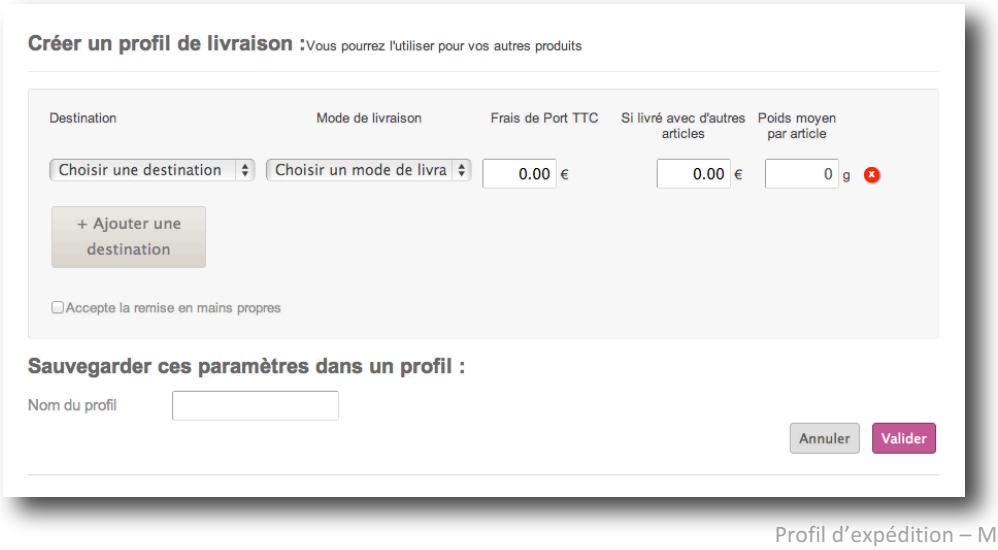
Donc les frais de port sont souvent les mêmes pour une même catégorie d'articles (bagues, pochettes, perles etc...)

L'idée est donc de prédéfinir des «*profils types*» d'expédition que vous réutilisez pour une même catégorie d'articles.

DEFINIR UN PROFIL D'EXPEDITION



Cliquez sur «**Ajouter**» puis sur «**Ajouter une destination**». Le lieu d'expédition est défini par l'adresse que vous avez renseignée dans vos paramètres de compte (Mes paramètres de compte > Adresses de livraison)

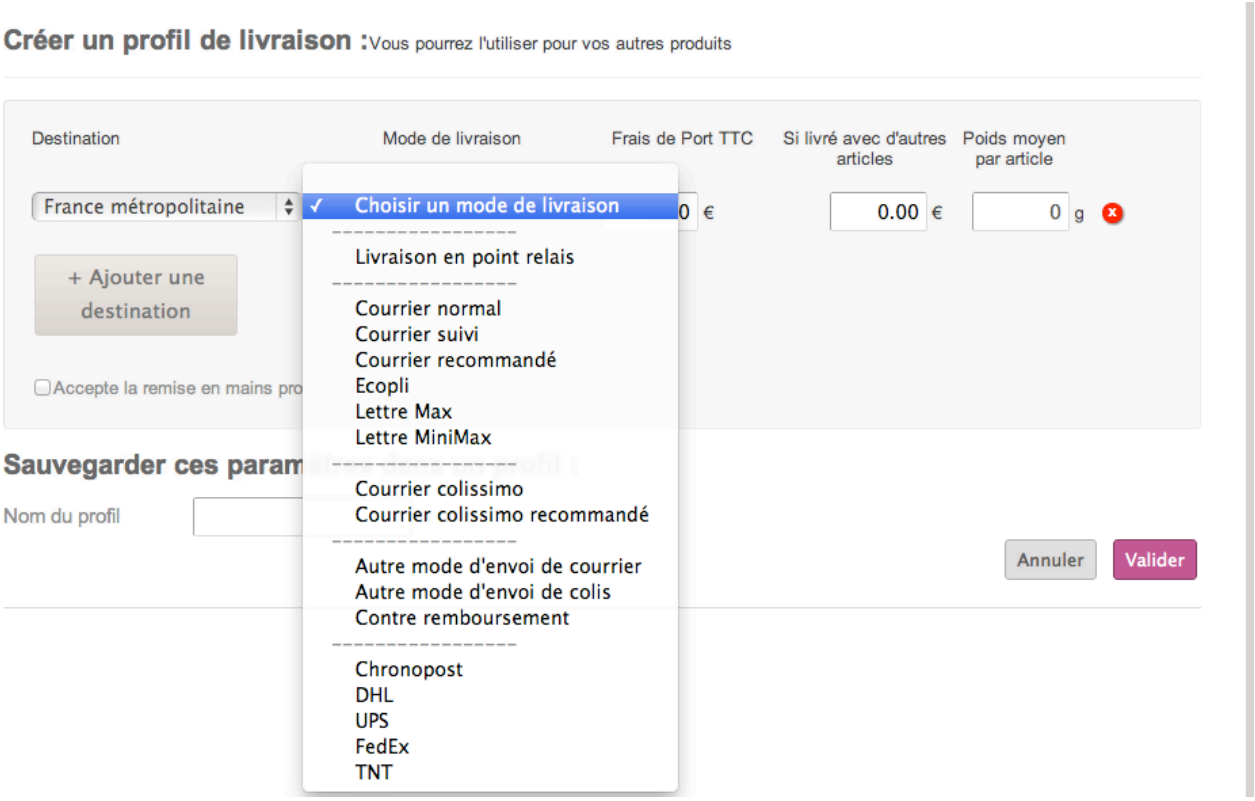


Profil d'expédition – Mode d'emploi

Vous choisissez donc la **destination** puis le **mode d'envoi** et enfin vous indiquez les **frais** facturés au client.

Note : Pour la livraison en point relais, les tarifs ont été négociés et ne sont pas modifiables. Vous devez donc renseigner le poids de votre article pour connaitre le prix qui sera facturé à vos clients.

➔ Pour tout savoir sur la livraison en point relais (Mondial Relay), consultez notre guide sur le Mode d'envoi Livraison en Point Relais : http://galerie.alittlemarket.com/galerie/document/FAQ%20POINT%20RELAIS.pdf



Que signifie **« Si livré avec d'autres articles »** ?

Cette expression est sans doute la moins mauvaise que nous ayons trouvée pour nommé le concept que nous tentons de vous expliquer ci-dessous :

C'est en fait le surcout que vous rajoutez aux frais de port si un client commande plusieurs articles. En d'autres termes, si les frais de port pour un article A sont de 3,30€, vous n'allez quand même pas faire payer à votre

client 2 x 3,30€ s'il vous commande deux articles A alors que dans la plupart des cas, vous allez mettre les deux articles dans le même paquet et que le prix d'expédition sera le même.

Donc vous allez plutôt rajouter environ 0,50€.

Et vous allez me dire, *mais si mon client commande un article A et un article B ?*

Alors là, le calcul est sioux et un exemple concret est plus parlant.

Article A : frais de port 3,30€, si livré avec un autre article 0,50€

Article B : frais de port 4,50€, si livré avec un autre article 1,00€

Si un client vous commande un article A et un article B, les frais de port qui apparaitront dans le panier seront :

4,50€ + 0,50€ = 5,00€.

Vous l'avez compris, on prend les frais de port les plus élevés et on rajoute les surcouts des autres articles.

Ensuite vous faites la même chose pour chaque destination. Par exemple, j'ai créé un profil pour des articles de moins de 100 grammes. Je souhaite proposer à mes clients français la Lettre Max ou le point relais et pour mes clients européens, je propose le petit colis recommandé de La Poste.

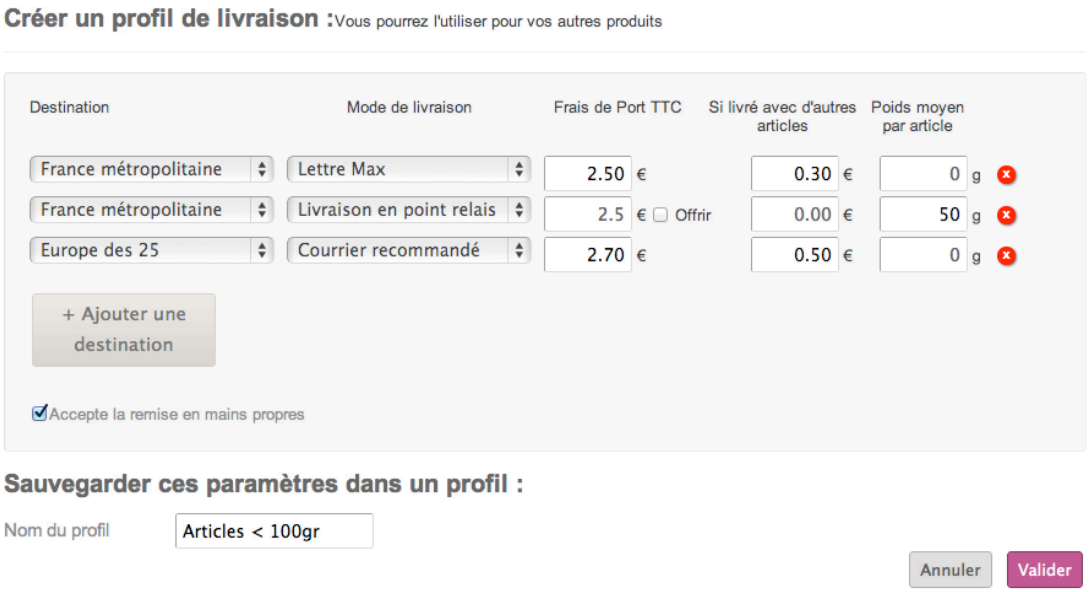
Je ne peux pas remplir la colonne **« Poids Moyen par article »**, pourquoi ?

Pour qu'un Profil d'Expédition puisse être validé, le poids ne doit **impérativement être indiqué que pour le Mode de Livraison *Livraison en Point Relais***. Pour tous les autres Modes de Livraison, vous ne devez pas rentrer de poids de l'article dans la dernière colonne.

A noter que si vous ne mettez aucune indication pour une zone géographique, elle ne sera pas proposée à vos clients. Les membres basés au Canada par exemple ne pourront pas passer commande dans ma boutique.

ALLOUER UN PROFIL A UN ARTICLE

J'ai donc défini un ou plusieurs profils d'expédition (car je souhaite envoyer mes articles par différents modes de livraison ou dans différents pays) :



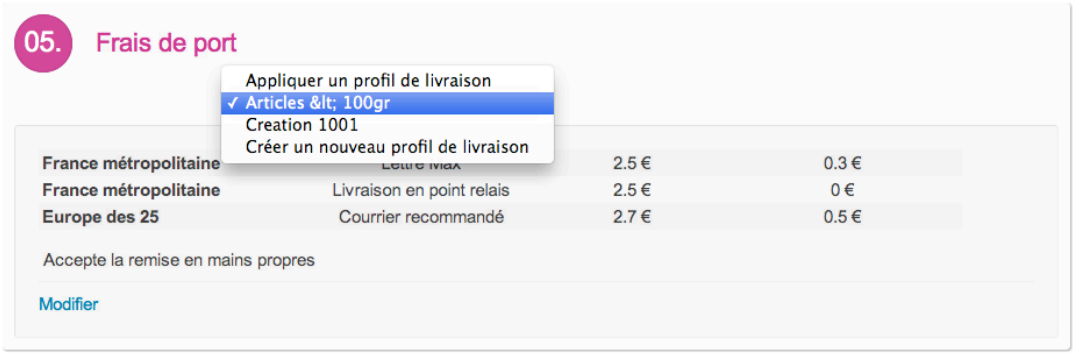
Maintenant, je vais pouvoir allouer ce profil à mes articles.

Il existe 2 options :

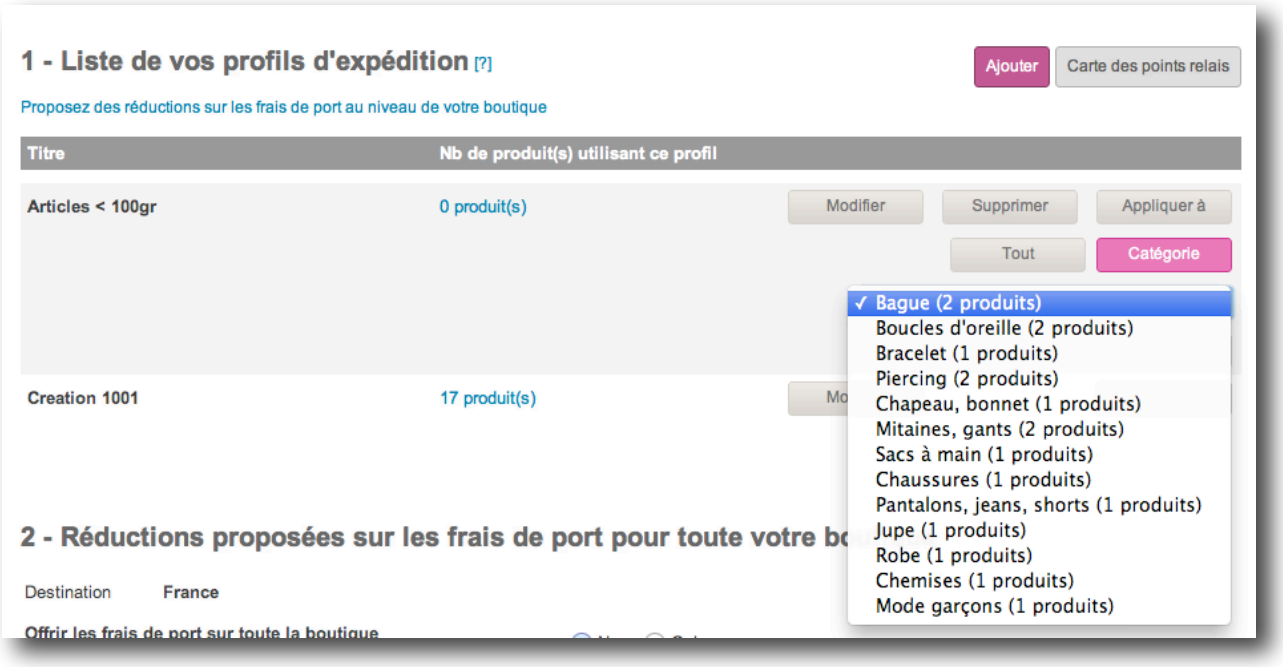
1. Soit je me rends sur la page d'édition de mes produits :

   http://www.alittlemarket.com/page/creation/list.php pour A little Market ou http://www.alittlemercerie.com/page/creation/list.php pour A little Mercerie, et pour chaque produit que j'ajoute ou j'édite, à l'étape **05. Frais de port**, je vais pouvoir sélectionner le profil d'expédition que j'avais créé.

   Je sélectionne un profil et hop ! Les frais de port se chargent automatiquement.



2. Soit j'ai déjà créé ma boutique et j'ai un tas de produits existants (non pas besoin de repasser sur chacun !) : dans ce cas pas de souci, vous pouvez appliquer un profil à tous vos produits ou à ceux d'une même catégorie. Pour cela il vous suffit de retourner dans « *Profils d'expé* » et de choisir l'option « *Appliquer à* ».



SI VOUS SOUHAITEZ OFFRIR LES FRAIS DE PORT

Pourquoi mettre vos frais de port à 0 euros me direz-vous ?

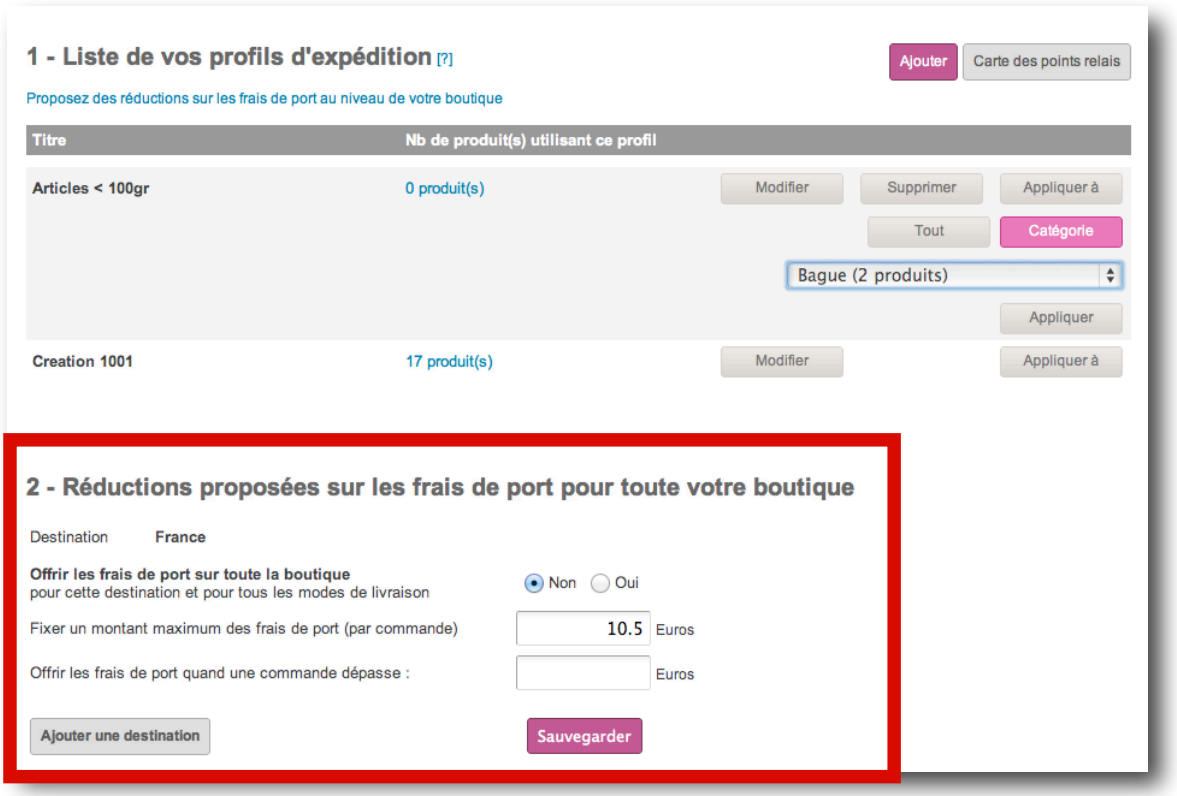
Il ne s'agit pas d'offrir les frais de port si vous ne le souhaitez pas, mais tout simplement de les inclure dans le prix de vente de vos créations. Intégrer les frais de port dans le prix de vos articles est une astuce simple qui devrait vous permettre de générer davantage de ventes : cela permet d'afficher sur votre boutique des frais de port à 0 euros.

Pour un client cela fait toute la différence !

→ Nous avons constaté que les boutiques ALM qui ont des frais de port à 0 euros ont environ 15% de commandes en plus que celles qui facturent les frais de port à côté.

Comment faire ?

Retournez sur la page «Profil d'expé» et rendez-vous sur le bloc 2 en bas de page.



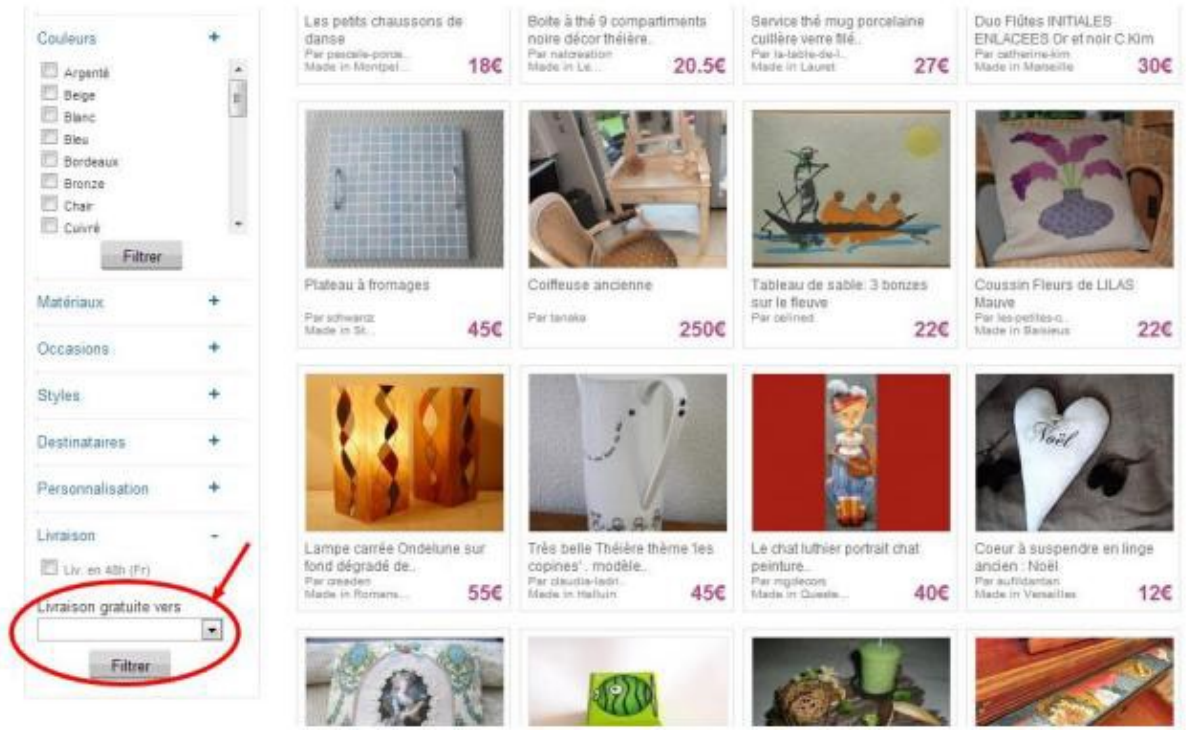
Là encore plusieurs possibilités :

- soit offrir les frais de port sur la totalité de la boutique => cochez la case "OUI"
- soit offrir les frais de port quand la commande ne passe pas un certain montant (ligne 2 encadré rouge) => à vous de définir le montant maximum de la commande pour laquelle vous souhaitez offrir les frais de port.
- soit offrir les frais de port à partir d'un certain montant de commande (ligne 3 encadré rouge) => à vous de définir le montant minimum de la commande

Ce paramétrage sera pris en compte pour la France uniquement. Si vous souhaitez offrir les frais de port pour des envois à l'étranger, il vous suffit d'ajouter une destination (bouton entouré en vert) et de refaire la même chose.

L'avantage ?

Si vous paramétrez l'une des 3 options pour offrir les frais de port, votre boutique pourra apparaitre lorsqu'un client activera le filtre "frais de port gratuit" depuis les pages des résultats de recherche (une belle visibilité supplémentaire !).



Attention : Si vous offrez les frais de port sur toute votre boutique, ça prendra le dessus sur les profils d'expédition.

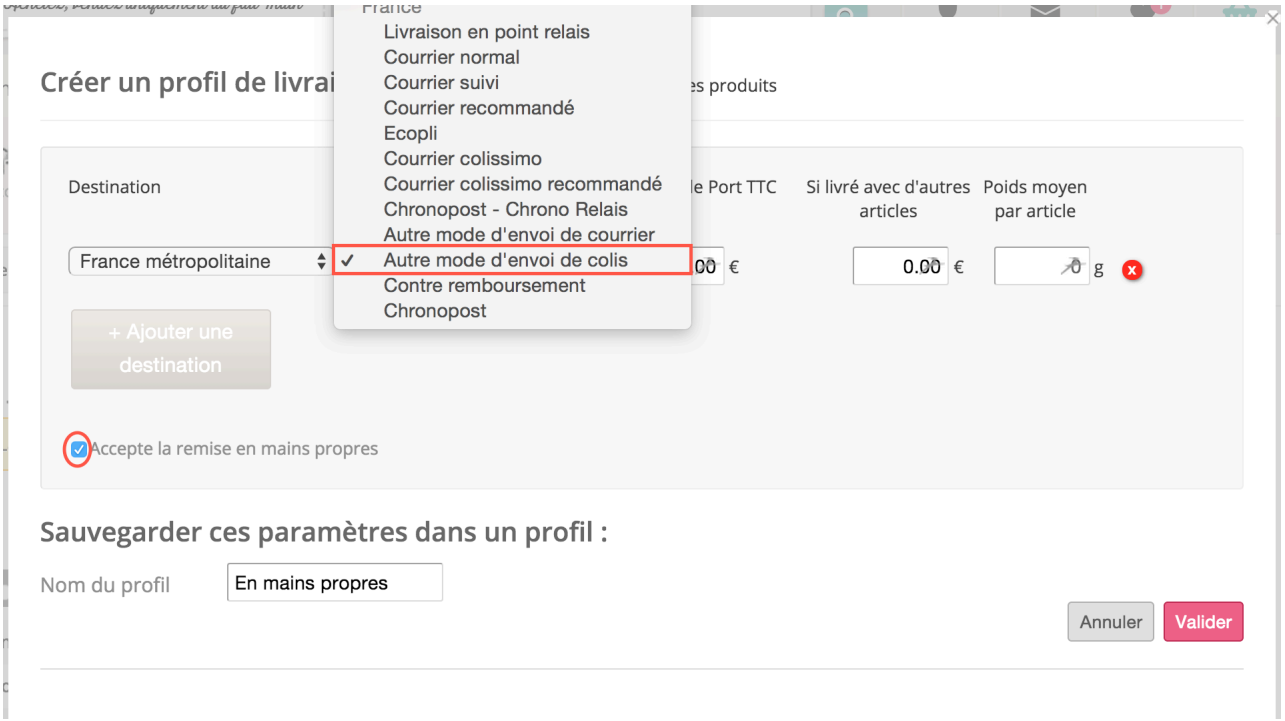
Pourquoi paramétrer des profils d'expédition et les allouer à vos articles, alors que la livraison est offerte ?

Lors de la création d'une fiche produit, il faut impérativement indiquer un mode de livraison de l'article, même si la livraison sur l'ensemble de la boutique est offerte. Cela renseigne le client sur la façon dont l'article sera livré.

UN MODE DE LIVRAISON PARTICULIER : LA REMISE EN MAINS PROPRES

Un mode de livraison qui peut s'avérer très utile, pour la vente d'articles volumineux notamment, la remise en mains propres n'est pas une option qu'il est possible de choisir directement parmi les modes d'envoi. En revanche, il est très facile de **paramétrer un profil d'expédition qui prévoira uniquement la remise en mains propres**, pour remettre ou récupérer un article. Voici les étapes à suivre :

- Comme expliqué au début de ce Mode d'Emploi, commencer par « Ajouter » un nouveau profil d'expédition et rentrer la destination de votre choix. Préférez la France Métropolitaine, car je crains que nos amis internationaux ne se déplacent jusqu'à vous pour venir récupérer leur article en mains propres.
- Choisir ensuite « Autre mode d'envoi de colis » dans « Mode de livraison ».
- Cocher la case « Accepte la remise en mains propres ».
- Finalement nommer, puis valider ce profil d'expédition.



En allouant ce profil d'expédition à vos articles volumineux, vos acheteurs sauront qu'ils ne peuvent être remis ou récupérés qu'en mains propres. A vous de contacter votre client pour arranger une rencontre, afin de lui remettre, ou qu'il récupère l'article. En plus, nous vous conseillons de préciser le mode d'envoi de ces articles directement dans leur description, lorsque vous créez leur fiche produit. Ainsi vos acheteurs ne seront pas surpris.

Pour **aller plus loin**, vous pouvez aussi lire notre article de coaching « **Faire une offre sur la livraison** » :

- Faire une offre sur la livraison sur A little Market :
  http://www.alittlemarket.com/news/les_nouvelles_du_site_forum-131/le_little_conseil_du_mois_faire_une_offre_sur_la_livraison-13077.html
- Faire une offre sur la livraison sur A little Mercerie :
  http://www.alittlemercerie.com/news/nouvelles_d_alme-46/le_little_conseil_du_mois_faire_une_offre_sur_la_livraison-13067.html

Bon courage à tous !

Le Pôle Vendeur